

2021

Halbjahresbericht



Der Halbjahresabschluss 2021 der Alpha RHEINTAL Bank auf einen Blick

Bilanz (in 1'000 CHF)	30.06.2021	31.12.2020	Veränderung
Aktiven			
Flüssige Mittel	316'297	263'360	52'937
Forderungen gegenüber Banken	57'790	50'522	7'268
Forderungen gegenüber Kunden	283'928	263'273	20'655
Hypothekarforderungen	2'117'724	2'045'541	72'183
Pos. Wiederbeschaffungswerte deriv. Finanzinstrumente	2'815	2'510	305
Handelsbestände, Finanzanlagen und Beteiligungen	53'999	70'628	-16'629
Sachanlagen	14'153	14'442	-289
Übrige Aktiven	3'665	1'961	1'704
Total Aktiven	2'850'371	2'712'237	138'134
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	33'749	33'001	748
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	1'907'202	1'784'407	122'795
Neg. Wiederbeschaffungswerte deriv. Finanzinstrumente	501	472	29
Kassenobligationen	122'301	135'269	-12'968
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	528'000	509'200	18'800
Übrige Passiven	17'280	12'724	4'556
Rückstellungen	11'760	10'322	1'438
Reserven für allgemeine Bankrisiken	43'415	43'415	-
Eigenkapital	179'811	171'019	8'792
Halbjahresgewinn / Jahresgewinn	6'352	12'408	-6'056
Total Passiven	2'850'371	2'712'237	138'134
Erfolgsrechnung (in 1'000 CHF)	30.06.2021	30.06.2020	Veränderung
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	11'281	10'234	1'047
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	6'148	5'193	955
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	2'174	2'070	104
Übriger ordentlicher Erfolg	401	216	185
Zwischentotal (operative Erfolge)	20'004	17'713	2'291
Total Geschäftsaufwand	-11'311	-11'524	213
Wertberichtigungen auf Beteiligungen & Abschreibungen	-403	-470	67
Veränderungen von Rückstellungen sowie Verluste	-1'346	-2'568	1'222
Geschäftserfolg	6'944	3'151	3'793
Ausserordentlicher Ertrag	2	2'327	-2'325
Steuern	-594	-41	-553
Halbjahresgewinn	6'352	5'437	915

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, geschätzte Kundinnen und Kunden

Die Alpha RHEINTAL Bank konnte im ersten Halbjahr 2021 in einem anspruchsvollen Umfeld, das durch die Massnahmen und Auswirkungen rund um das Coronavirus geprägt war, das Geschäftsvolumen ausweiten und positive Erträge erwirtschaften. Die Bilanzsumme stieg auf CHF 2.850 Mia. (+5.1 %) und der Halbjahresgewinn 2021 erhöhte sich auf CHF 6.352 Mio. (+16.8 %).

Der gesamte Bankbetrieb hat sich dank einer guten Organisation, auch wenn die Prozesse und Abläufe in diesen ersten 6 Monaten wegen der Corona-Massnahmen noch immer nicht ganz optimal waren, gut eingespielt. Wir freuen uns darauf, die Teams bald wieder zusammenziehen und das «Office-Splitting» auflösen zu können. Der persönliche Austausch und die sozialen Kontakte werden nach den Entwicklungen der letzten Wochen wieder einfacher, und wir hoffen, dass dies auch so bleiben wird.

Mit der Stürmung des Kapitols in Washington anfangs 2021 wurde die Demokratie der USA vor eine grosse Prüfung gestellt. Die Aktienmärkte beeindruckte dies jedoch wenig und die Rally, die seit März 2020 läuft, ging weiter. In Bezug auf die Zinsen gibt es zwar einzelne Anzeichen für mögliche Zinserhöhungen, aber die führenden Zentralbanken, wie auch die Schweizerische Nationalbank, fahren nach wie vor einen expansiven Kurs. Wir rechnen unter anderem auch deshalb weder im zweiten Semester noch zu Beginn des nächsten Jahres mit einem substantiellen Anstieg des Zinsniveaus.

Semesterbilanz per 30. Juni 2021

Vor dem Hintergrund der tiefen Zinsen und unverändert hohen Nachfrage nach Immobilien steigerte sich das Ausleihungsvolumen der Alpha RHEINTAL Bank per 30.6.2021 um 4.0 % auf CHF 2.402 Mia. (per Ende 2020 CHF 2.309 Mia.). Dabei erhöhten sich die Hypothekarforderungen um CHF 72 Mio. (+3.5 %) und die Forderungen gegenüber Kunden um CHF 20 Mio. (+7.8 %). Die Flüssigen Mittel nahmen im ersten Semester um CHF 53 Mio. zu und betragen komfortable CHF 316 Mio.

Auf der Passivseite nahmen die Kundeneinlagen um CHF 123 Mio. (+6.9 %) auf CHF 1.907 Mia. zu. Als weitere grössere Veränderung konnten die Anleihen und Pfandbriefdarlehen um CHF 19 Mio. (+3.7 %) auf CHF 528 Mio. erhöht werden. Die Bilanzsumme beträgt neu CHF 2.850 Mia., was CHF 138 Mio. (+5.1 %) höher ist als per Ende Dezember 2020.

Erfolgsrechnung für das 1. Semester 2021

Der ausgewiesene Halbjahresgewinn von CHF 6.352 Mio. (VJ CHF 5.437 Mio.) entspricht einer Steigerung von 16.8 %. Dies werten wir als höchst erfreulich, insbesondere deshalb, weil einerseits die Erträge in allen Bereichen gesteigert werden konnten und wir andererseits die Aufwände im Griff hatten. Auf die Bereiche aufgeteilt, sieht dies so aus, dass wir im Zinsengeschäft den Netto-Erfolg um CHF 1.047 Mio. auf CHF 11.281 Mio. (+10.2 %) steigern konnten. Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft beträgt die Steigerung CHF 0.955 Mio. (+18.4 %), was einen Erfolg von CHF 6.148 Mio. ergibt (VJ CHF 5.193 Mio.).

Das Handelsgeschäft steigerte sich auf CHF 2.174 Mio. (+5.0 %) und der übrige ordentliche Erfolg um 85.6 % auf TCHF 401.3. Der mit dem Kauf der Bank Jungholz übernommene steuerliche Verlustvortrag wurde im Jahr 2020 stark genutzt. Aus diesem Grunde muss wieder mit erhöhten Steuern gerechnet werden. Diese wurden mit TCHF 594 berücksichtigt.

Das Depotvolumen konnte durch die positive Entwicklung der Aktienmärkte und auch durch Neukunden um CHF 305 Mio. auf CHF 2.801 Mia. (+12.2 %) erhöht werden. Die Integration des Bankhauses Jungholz ist erfolgreich abgeschlossen und die Kunden werden von St. Margrethen aus betreut. Auch FIDLEG (Finanzdienstleistungsgesetz) ist mitten in der Umsetzung. Wir sind dabei auf Kurs, alle Verträge und Dokumente noch im Jahr 2021 zu erneuern.

Neue Webseite und Einführung des Kundenportals

Die Zeit, in der keine Veranstaltungen möglich waren, wurde genutzt, um die Webseite der Alpha RHEINTAL Bank neu zu gestalten und ein Kundenportal aufzuschalten. Auf der Webseite wird die Alpha RHEINTAL Bank mit allen ihren News, Leistungen und Mitarbeitenden online präsentiert, und das neue Kundenportal wird laufend den Kundenbedürfnissen angepasst und ausgebaut. Dies sind nur zwei von vielen Digitalisierungsschritten.

Wir sind intensiv daran, unsere Prozesse laufend zu überprüfen, optimieren und digitalisieren, so dass wir unseren Kunden unsere Dienstleistungen kosteneffizient zur Verfügung stellen können.

Ausblick

Das Coronavirus dürfte zwar in den nächsten Monaten nicht mehr der Ursprung aller grossen Schlagzeilen sein, aber aus den Medien verschwinden wird es kaum. Wir hoffen, nicht von einer vierten Welle getroffen zu werden, sind uns aber bewusst, dass die Rückkehr zur Normalität noch weit entfernt ist und auch sehr schnell wieder einschneidende Massnahmen getroffen werden können.

Für die Schweizer Konjunktur sind die Aussichten weiterhin sehr positiv. Aber auch die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich macht in ihrer Medienmitteilung vom 30.6.2021 die Einschränkung, dass die Wirtschaft nicht von einer erneuten Ausbreitung des Virus stark beeinträchtigt werden darf. In der Binnenwirtschaft hat seit der Lockerung der Corona-Massnahmen eine starke Aufholbewegung eingesetzt, und auf internationaler Ebene hat sich die Konjunkturlage aufgehellt. Die Expertengruppe des Bundes erhöhte ihre BIP-Prognose für 2021 jüngst auf +3.6 %. Auch für 2022 wird ein deutlich überdurchschnittliches Wachstum erwartet.

Vor dem Hintergrund dieser optimistischen wirtschaftlichen Erwartungen gehen wir auch für die Alpha RHEINTAL Bank von einer positiven Entwicklung im 2. Semester 2021 aus. Wir sind guter Hoffnung, Ihnen an unserer Generalversammlung vom Freitag, 22. April 2022, wiederum erfreuliche Zahlen präsentieren zu dürfen.

Wir danken Ihnen für Ihre Treue zu unserer Bank und hoffen, Ihnen mit dem vorliegenden Halbjahresbericht einen guten Einblick zu verschaffen.

Freundliche Grüsse

Alpha RHEINTAL Bank AG



Stefan Frei
Präsident des Verwaltungsrates



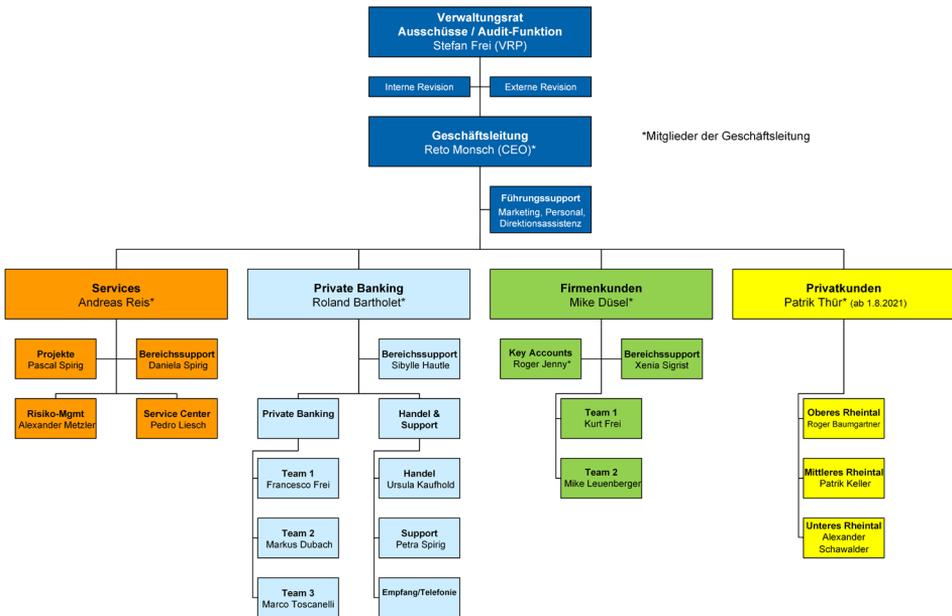
Reto Monsch
Vorsitzender der Geschäftsleitung



Neue Organisation bei der Alpha RHEINTAL Bank AG

Die Alpha RHEINTAL Bank AG mit ihren sieben Geschäftsstellen in Balgach, Basel, Berneck, Heerbrugg, Oberriet, St. Margrethen und Widnau ist in den letzten Jahren in allen Bereichen stark gewachsen und mit rund 110 Mitarbeitenden eine wichtige Arbeitgeberin. Alle Bereiche haben zur erfreulichen Entwicklung beigetragen. Nun gilt es, sich organisatorisch der grossen Dynamik anzupassen und die Führung der Bank zu verstärken.

Der Bereich Privat- und Firmenkunden wurde in 2 Bereiche aufgeteilt. Nach der Neubesetzung des Leiters Firmenkunden ab 1. Mai 2021 durch Herr Mike Düsel wird auch der Bereich Privatkunden durch ein weiteres Geschäftsleitungsmitglied geführt. Patrik Thür wird Leiter Privatkunden ab 1. August 2021.



Herr Roger Jenny, bisheriger Leiter Privat- und Firmenkunden, reduziert aus gesundheitlichen Gründen sein Arbeitspensum und konzentriert sich künftig auf die Betreuung von Schlüsselkunden. Er verstärkt so mit seiner fundierten Kompetenz die Beratung der Firmenkunden.

Wir sind überzeugt, dass wir mit der Stärkung der beiden Bereiche Privatkunden und Firmenkunden und den Neubesetzungen in der Geschäftsleitung den grossen Herausforderungen im Bankengeschäft Rechnung tragen.

Nachfolgend stellen wir Ihnen die beiden neuen Geschäftsleitungsmitglieder im Interviewstil gerne vor.

Mike Düsel (Leiter Firmenkunden ab 1.5.2021)

Der im Rheintal aufgewachsene Mike Düsel (Jahrgang 1975) studierte an der Universität Bern Volkswirtschaft. Er stieg anschliessend über ein Traineeprogramm im Geschäftsgebiet Firmenkunden bei der Berner Kantonalbank ins Bankgeschäft ein. Zuletzt leitete er bei der Graubündner Kantonalbank den Bereich Spezialfinanzierungen. Mike Düsel verbringt seine Freizeit mit seinen beiden Söhnen, als Alpmeister und auf dem Tennisplatz.

Was waren die Beweggründe für einen Wechsel zur ARB?

In erster Linie die Herausforderung als Mitglied der Geschäftsleitung an den Gesamtbankentscheiden mitwirken zu dürfen und die bislang sehr erfreuliche Entwicklung der ARB auch künftig mitzugestalten. Weiter reizt mich die Herausforderung, in einer wirtschaftlich sehr interessanten Region das Firmenkundengeschäft verantworten zu dürfen. Sowohl die gelebte Kundennähe als auch die Verbundenheit der Mitarbeitenden macht die ARB für mich zu einer attraktiven und interessanten Arbeitgeberin.

Sie waren im Bündnerland tätig - ist der Wechsel in den „wilden Osten“ gut überlegt?

JA, sehr gut! Nach vielen Jahren Berufstätigkeit ausserhalb des St. Galler Rheintals bedeutet mein Wechsel zur ARB eine Rückkehr in meine Heimatregion. Ich kenne daher den offenen und direkten Umgang der Leute in dieser Region und habe das offen gesagt sogar vermisst. Das authentische Umfeld entspricht meiner Wesensart. Man soll die Dinge beim Namen nennen dürfen, das führt erfahrungsgemäss zu ehrlicheren und besseren Ergebnissen. Daher ist die Bezeichnung „wilder Osten“ für mein Empfinden leicht übertrieben. Passender wäre wohl eine Ausdrucksweise wie „unverblümter Osten“.

«Sowohl die gelebte Kundennähe als auch die Verbundenheit der Mitarbeitenden macht die Alpha RHEINTAL Bank für mich zu einer attraktiven und interessanten Arbeitgeberin.»

Mike Düsel

Leiter Firmenkunden, Mitglied der Geschäftsleitung



Wie haben Sie die ARB im Vorfeld wahrgenommen? Wohin wollen Sie sie führen?

Die ARB ist im St. Galler Rheintal als kleine, aber feine Universalbank ein Begriff. Ich wusste, dass die Bank sowohl im Anlage- als auch im Finanzierungsgeschäft eine langjährige Tradition hat. In meinen früheren Tätigkeiten bei Mitbewerbern sind mir bei gemeinsamen Kundenkontakten die vielen positiven Aussagen zur ARB aufgefallen. Deshalb wusste ich bereits im Vorfeld, dass hier viele Dinge richtig gemacht werden. Auf dieser Basis möchte ich aufbauen. Es geht in erster Linie um Optimierungs- und Feinjustierungstätigkeiten. Verbesserungspotential sehe ich insbesondere im Bereich der Digitalisierung. Diese kann zur Erleichterung der internen Prozesse genutzt werden. So können wir unseren Kunden weiterhin eine hohe Dienstleistungsqualität und damit verbunden rasche und zuverlässige Entscheide gewährleisten. Die gelebte Kundennähe wird dadurch weiter gestärkt und damit das entscheidende Erfolgsmerkmal der ARB bleiben.

Was sind für Sie die wichtigsten Herausforderungen in den nächsten Jahren?

Für viele Firmenkunden werden die wirtschaftlichen Herausforderungen laufend ambitionöser. Die Ungewissheit wird grösser und die damit verbundene Planbarkeit leidet. In diesem Umfeld wollen wir unsere Kunden als zuverlässige Finanzierungspartnerin begleiten. Der Wettbewerb unter den Banken wird immer kompetitiver. Zudem kommen neue Marktplayer mit innovativen, alternativen Finanzierungsideen auf den Markt. Um in diesem Umfeld bestehen zu können, sind Abläufe und Prozesse laufend zu hinterfragen und zu optimieren. Damit diese Aufgaben erledigt werden können, braucht es zunehmend Mitarbeitende mit passenden Qualifikationen. Diese am Markt zu rekrutieren, stellt eine grosse Herausforderung dar.

Wie würden Sie sich selbst beschreiben.

Ich bin ein ruhiger, überlegter Typ, der selten aus dem Gleichgewicht zu bringen ist. Gleichzeitig schätze ich interessante Kontakte und nehme gerne an geselligen Anlässen teil. Menschen begegne ich offen mit notwendigem Respekt. Dadurch kann ich jeder Situation etwas Positives abgewinnen. Mit mir kann man jederzeit den Dialog suchen, und ich bin gerne bereit, mich von einer anderen Meinung oder Denkweise zu überzeugen. Meine Entscheidungsfreudigkeit ermöglicht mir eine effiziente Arbeitsweise. Ich bin naturverbunden und verbringe gerne Zeit im Freien und in den Bergen. Für mich sind Zuverlässigkeit, Authentizität, Integrität und Wertschätzung sehr wichtig.

Patrik Thür (Leiter Privatkunden ab 1.8.2021)

Patrik Thür bildete sich nach der Banklehre zum dipl. Bankwirtschaftler HF und EMBA General Management FHO weiter. 2011 bis 2015 führte er die Geschäftsstelle der UBS Lenzerheide bevor er die Geschäftsstelle Arbon übernahm und als Stv. Rayonleiter Privatkunden Thurgau und Verbundsleiter Oberthurgau tätig war. Er wechselte im März 2018 zur Thurgauer KB, wo er für die Filialen Arbon und Horn verantwortlich war. Patrik Thür ist in Kriessern aufgewachsen, 37 Jahre alt, reitet gerne, liebt Wintersport, kochen und wandern.

Was waren die Beweggründe für einen Wechsel zur ARB?

Zurück ins Rheintal: *Seit meiner Lehre war ich nicht mehr im Rheintal tätig, jedoch habe ich den Draht ins Rheintal stets beibehalten. Nach diversen, oben beschriebenen Stationen komme ich zurück in meine Heimat, wo meine Wurzeln sind, ich die Mentalität kenne und vor allem die Nähe, die direkte Art und Offenheit der Rheintaler sehr schätze. Meinen Wohnort habe ich bereits vor 7 Jahren wieder nach Kriessern verlegt.*

Herzblut Privatkundengeschäft: *Seit meiner Zeit als Kundenberater in Chur und danach als Führungskraft im Privatkundengeschäft ist mir dieses Kundensegment ans Herz gewachsen. Das Privatkundengeschäft ist die Eingangstüre jeder Bank und die Mitarbeitenden sind Generalisten in Themenbereichen wie Basisberatung am Schalter, Hypothekarberatung, Pensionsberatung und Anlageberatung. Im Rheintal ist es zentral, dass wir als Bank vor Ort eine kompetente Adresse für das Privatkundengeschäft sind und dieses mit Herzblut betreiben.*

Fachwissen weiter ausbauen: *Mit dem Sprung in die Geschäftsleitung freue ich mich, mein Fachwissen noch weiter auszubauen und bei geschäftspolitischen Themen in der Entscheidungsfindung mitzuwirken. Was gibt es Spannenderes, als bei einer wachsenden, starken und vor allem sympathischen Regionalbank tatkräftig mitzuwirken?*

«Im Rheintal ist es zentral, dass wir als Bank vor Ort eine kompetente Adresse für das Privatkundengeschäft sind und dieses mit Herzblut betreiben.»

Patrik Thür

Leiter Privatkunden, Mitglied der Geschäftsleitung



Sie waren im Thurgau tätig - ist der Wechsel in den „wilden Osten“ gut überlegt?

Es ist für mich ein Privileg am selben Ort zu wohnen und zu arbeiten. Der Bewerbungsprozess dauerte einige Zeit und so konnte ich in aller Ruhe entscheiden. Zudem fiel es mir nach jedem Kontakt mit der ARB leichter, mich zu entscheiden, da das Engagement, die Hilfsbereitschaft und die Herzlichkeit der Mitarbeitenden sehr stark zu spüren ist. Und wie man als Rheintaler weiss, ist das Rheintal nur halb so wild, wenn man Teil davon ist.

Wie haben Sie die ARB im Vorfeld wahrgenommen? Wohin wollen Sie sie führen?

Ich habe die ARB als sehr persönlich und nahe an der Bevölkerung wahrgenommen. Zudem fällt es auf, dass die ARB ein grosszügiger Sponsor für lokale Sport- und Kulturvereine ist.

Was die ARB in den letzten Jahren auszeichnet, ist der Weitblick, in gesundem Masse zu wachsen. Mit dem stetigen Ausbau bleibt die ARB wettbewerbsfähig und trotzdem eine Bank mit kurzen Wegen für rasche, unkomplizierte Entscheidungen. Die Zukunft wird ein Mix aus Digitalisierung und starker Nähe zur Kundschaft sein. Die Digitalisierung macht es für Kunden möglich, einfacher mit der Bank in Verbindung zu treten, Besprechungen von zu Hause aus zu führen und im E- und Mobile-Banking Bankgeschäfte noch schneller zu tätigen.

Die Nähe zur Kundschaft möchte ich mit meinem Team in der umfassenden und proaktiven Beratung fördern. Das St. Galler Rheintal lebt von Kontakten und genau darum ist es in einem immer stärkeren Umfeld der Globalisierung und Digitalisierung so zentral, persönlich zu bleiben und die Nähe zum Kunden zu stärken.

Was sind für Sie die wichtigsten Herausforderungen in den nächsten Jahren?

Grosse Herausforderungen sind der Ausbau der Strukturen und somit die Effizienz im Privatkundengeschäft und der ganzen Bank. Im Weiteren werden uns die Ausbildung und die weitere Transformation der Digitalisierung fordern, die in dieser Geschwindigkeit nicht zu unterschätzen ist. Auch immer neuen Regulatoren fordern Regionalbanken ganz besonders. In all den bevorstehenden Herausforderungen ist es wichtig die Kunden im Zentrum zu behalten, denn nur mit ihnen können wir diese Herausforderungen gemeinsam bewältigen.

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

Ich würde mich als ambitionierten, humorvollen und offenen Charakter beschreiben. Im Beruf und Sport fordere ich viel von mir, gönne mir als Ausgleich aber auch Ruhe bei einem Buch mit einem Glas Wein oder beim Grillen. Es gelingt mir, mein Umfeld zu motivieren und zu begeistern und deshalb führe ich auch gerne. Das Banking gefällt mir wegen der vielseitigen Kontakte zu Kunden, Mitarbeitenden, Gewerbe und Politik sehr, da ich generell Menschen gern habe und aufgrund dessen meinen Beruf so schätze.

Personelles bei der Alpha RHEINTAL Bank

Alles Gute im Ruhestand

Vielen Dank!



Liliane Ritz

Erfolgreiche Lehrabschlüsse

Wir sind stolz auf unsere frischgebackenen Kaufleute!



Laurin Indermaur



Julia Zigerlig

Wir begrüßen unsere neuen Mitarbeitenden



Mike Düsel

Leiter Firmenkunden
Mitglied der Geschäftsleitung



Patrik Thür (ab 1.8.2021)

Leiter Privatkunden
Mitglied der Geschäftsleitung



Franco Frisenda

Berater Firmenkunden
Key Accounts



Arjeta Llugagjija

Auszubildende



Danijela Perkovic

Auszubildende



Holger Schuler

Sachbearbeiter Services



Standorte ●

Die Alpha RHEINTAL Bank AG ist im Rheintal stark verwurzelt und seit 2018 auch in Basel präsent. Wir leben die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden mit Freude und Einsatz.

Balgach, Basel, Berneck, Heerbrugg, Oberriet, St. Margrethen, Widnau

Bankomaten ■

Balgach	Geschäftsstelle und AVIA-Tankstelle
Berneck	Geschäftsstelle
Heerbrugg	Geschäftsstelle und Bahnhofplatz
Oberriet	Geschäftsstelle
St. Margrethen	Geschäftsstelle
Widnau	Geschäftsstelle und Diepoldsauerstrasse
Altenrhein	Flughafen

Alpha RHEINTAL Bank AG

Bahnhofstrasse 2
CH-9435 Heerbrugg

Telefon +41 71 747 95 95
Telefax +41 71 747 95 90

info@alparheintalbank.ch
www.alparheintalbank.ch

Bankenclearing-Nr. 6920

SWIFT BIC-Nr. ARBHCH22

Postcheck-Nr. 30-38154-9